



# Assemblée générale

Distr. générale  
30 mai 2019  
Français  
Original : anglais

**Commission des Nations Unies  
pour le droit commercial international**  
Cinquante-deuxième session  
Vienne, 8-19 juillet 2019

## **Rapport du Colloque sur les réseaux contractuels et d'autres formes de coopération entre entreprises (New York, 25 et 26 mars 2019)**

### Table des matières

	<i>Page</i>
I. Introduction . . . . .	2
II. Thèmes examinés . . . . .	2
A. Défis auxquels font face les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) dans l'économie moderne : raisons d'être des réseaux de MPME . . . . .	3
B. Exemples de contrats multipartites relatifs à la création de réseaux . . . . .	6
C. Outils juridiques de différentes traditions juridiques visant à faciliter les activités des MPME . . . . .	9
D. Les MPME bénéficieraient-elles d'une uniformisation du droit commercial applicable aux réseaux contractuels et à la coopération entre entreprises ? . . . . .	11
III. Conclusions . . . . .	11



## I. Introduction

1. À sa cinquante et unième session, en 2018, la Commission a entendu une proposition de travaux futurs possibles sur les réseaux contractuels ([A/CN.9/954](#)), qui clarifiait certains aspects d'une proposition antérieure présentée à sa cinquantième session, en 2017<sup>1</sup>. On a fait observer que les réseaux contractuels pouvaient prendre la forme soit d'un contrat unique liant plusieurs parties, soit de plusieurs contrats bilatéraux interdépendants. Il a également été dit que ces réseaux permettaient d'organiser la coopération entre entreprises sans exiger la création d'une entité juridique distincte. Ils pouvaient faciliter la mise en commun des ressources ; offrir aux différents membres du réseau un moyen d'accéder à des débouchés commerciaux qui leur seraient autrement fermés ; faciliter l'accès au financement du réseau lui-même ; et permettre le partage des biens et du travail entre les membres du réseau. Par ailleurs, on a signalé que certaines organisations internationales appuyaient des projets menés au niveau national en créant des groupements d'entreprises de petite taille. La gouvernance de ces groupements était analogue, sur le plan de l'organisation, à ce qu'elle était dans le cadre des réseaux contractuels, mais sans la certitude juridique assurée par ces derniers. En conclusion, on a fait observer que les travaux sur ces réseaux compléteraient ceux en cours au sein du Groupe de travail I concernant une entité à responsabilité limitée de la CNUDCI<sup>2</sup>.

2. À l'issue d'un débat, la Commission est convenue qu'un colloque devrait être tenu lors d'une session future du Groupe de travail afin d'analyser plus avant la pertinence des réseaux contractuels pour les travaux actuels visant à créer un environnement juridique favorable aux MPME, et de voir s'il serait opportun d'entreprendre des travaux à ce sujet. Le Colloque devait également examiner les outils juridiques permettant d'obtenir des résultats similaires aux réseaux contractuels qui étaient utilisés dans des pays aussi bien de droit civil que de *common law*.

3. Les deux premiers jours de la trente-deuxième session du Groupe de travail (New York, 25-29 mars 2019) ont été consacrés au Colloque. Outre les représentants aux sessions du Groupe de travail, les orateurs et participants étaient notamment des spécialistes représentant des États, des organisations internationales, des organisations non gouvernementales, le secteur privé et les milieux universitaires de différentes régions.

4. À la suite du Colloque, le Groupe de travail s'est réuni du 27 au 29 mars et a repris l'examen d'une entité à responsabilité limitée de la CNUDCI (ERL-CNUDCI) (le rapport sur les délibérations du Groupe de travail pendant ces trois jours est publié sous la cote [A/CN.9/963](#)).

## II. Thèmes examinés

5. Le Colloque comprenait des présentations et des groupes de discussion portant sur différents modèles juridiques de coopération entre entreprises. Tous les modèles présentés visaient à aider les entreprises à surmonter leur vulnérabilité et à tirer parti des possibilités offertes sur les marchés nationaux et internationaux. On a estimé que les modèles différaient selon les pays, ce qui rendait très difficile la coopération transnationale entre MPME. Le Colloque visait à étudier la question de savoir si et dans quelle mesure il était souhaitable d'adopter une approche juridique harmonisée dans ce domaine.

---

<sup>1</sup> Voir [A/CN.9/925](#) et *Documents officiels de l'Assemblée générale, soixante-douzième session, Supplément n° 17 (A/72/17)*, par. 233.

<sup>2</sup> Voir *Documents officiels de l'Assemblée générale, soixante-treizième session, Supplément n° 17 (A/73/17)*, par. 241.

## A. Défis auxquels font face les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) dans l'économie moderne : raisons d'être des réseaux de MPME

6. Le premier groupe de discussion a précisé le contexte du Colloque en exposant de manière globale les défis auxquels sont confrontées les MPME à travers le monde ainsi que les principales raisons de la mise en place de réseaux de MPME afin d'encourager leur croissance.

7. Il a été noté que les MPME étaient l'épine dorsale de nombreuses économies et qu'elles représentaient 95 % des entreprises dans le monde et près de 70 % de la main-d'œuvre. Elles seraient le meilleur levier pour appuyer la création de 600 millions d'emplois (principalement pour les jeunes) d'ici à 2030 et elles pourraient contribuer à la réalisation des objectifs de développement durable (en particulier les objectifs 1, 5, 8, 9, 11 et 12)<sup>3</sup>. Toutefois, les MPME faisaient face à divers obstacles qui, de manière générale, amoindrissaient leur productivité et offraient des niveaux salariaux inférieurs à ceux de plus grandes entreprises. Ces écarts étaient plus importants dans les pays en développement.

8. En raison de leur petite taille, les MPME avaient un pouvoir de négociation limité et rencontraient plusieurs obstacles, notamment les suivants :

a) Des difficultés d'accès aux informations sur les possibilités d'exportation, ce qui augmentait les coûts et accentuait les barrières à l'entrée sur les marchés ;

b) L'existence de normes obligatoires et volontaires ainsi que d'autres exigences réglementaires pour le commerce, dont le respect affectait les opérations des MPME à toutes les étapes de la production et de la livraison, et dont les MPME devaient se tenir informées ;

c) Le manque de financement, les banques hésitant souvent à octroyer des crédits aux MPME en raison du coût élevé de la collecte d'informations adéquates pour évaluer la solvabilité des emprunteurs types de cette catégorie d'entreprises, et étant également réticentes à leur accorder des crédits non garantis, même à des taux d'intérêt élevés. Les femmes chefs d'entreprise seraient particulièrement en butte à ce problème, dans la mesure où le manque de garanties, l'insuffisance des infrastructures financières et d'autres obstacles liés à des questions sociales et culturelles fondées sur le genre limitaient le potentiel de leurs MPME<sup>4</sup> ;

d) Les difficultés à recruter des travailleurs de haut niveau, dues en partie à l'insuffisance de l'offre sur le marché de l'emploi et à l'incapacité des MPME à former leur propre main-d'œuvre ;

e) Une capacité limitée à influencer les processus décisionnels, ce qui aurait pour conséquence d'avantager des entreprises plus grandes et plus puissantes et de

<sup>3</sup> Objectif 1 : Éliminer la pauvreté sous toutes ses formes et partout dans le monde ; Objectif 5 : Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles ; Objectif 8 : Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous ; Objectif 9 : Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation ; Objectif 11 : Faire en sorte que les villes et les établissements humains soient ouverts à tous, sûrs, résilients et durables ; Objectif 12 : Établir des modes de consommation et de production durables.

<sup>4</sup> La Société financière internationale (SFI) signale que les principales banques qui travaillent avec des PME dans des pays n'appartenant pas à l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) touchent seulement 20 % des MPME enregistrées, et seulement 5 % en Afrique subsaharienne. La Banque asiatique de développement (BASD) estime qu'il existe un écart global de 1 900 milliards de dollars É.-U. entre l'offre et le besoin de financement commercial à lui seul. Cet écart se creuse particulièrement dans le segment le plus en aval du marché, où l'on estime que près de la moitié des dossiers de financement commercial présentés par des PME sont rejetés, par rapport à seulement 7 % pour les entreprises multinationales. Voir Centre du commerce international, *Perspective de la compétitivité des PME 2015 : Connectivité, concurrence et changement pour une croissance solidaire*, p. XXI.

susciter un environnement réglementaire qui défavoriserait systématiquement les MPME ;

f) Le fonctionnement des MPME dans le secteur informel, dû aux niveaux disproportionnellement élevés des coûts d'enregistrement ;

g) Le faible potentiel tant en matière d'innovation que d'adoption de technologies ; et

h) Les difficultés accrues à s'intégrer aux chaînes de valeur régionales et mondiales.

9. Il a été dit que l'un des moyens dont disposaient les MPME pour surmonter ces contraintes était de s'unir en créant des groupements qui les aidaient à améliorer leur productivité, leur capacité d'innovation et leur compétitivité globale. Plusieurs programmes mis en œuvre par des organisations internationales telles que le Centre du commerce international (CCI) ou la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) pour soutenir les MPME et leurs groupements ont également été mentionnés<sup>5</sup>.

10. La création de réseaux de MPME comme stratégie d'appui au développement de cette catégorie d'entreprises a été examinée plus avant, et il a été souligné que la confiance mutuelle jouait un rôle fondamental pour la création et la croissance de réseaux. Il a été dit qu'un réseau se caractérisait par l'autonomie de ses membres, notamment leur indépendance gestionnelle et juridique, et par la création de liens réciproques entre ceux-ci, notamment par l'échange d'informations, la mise en commun de ressources ou la mutualisation des risques. Il a de nouveau été souligné que les réseaux étaient un moyen contractuel de contrebalancer la taille limitée des MPME ainsi que les barrières juridiques et économiques qu'elles rencontraient de ce fait pour accéder aux marchés internationaux. Trois catégories de réseaux ont été examinées :

a) L'écosystème d'entreprises, communauté économique d'entreprises et de particuliers en interaction les uns avec les autres. Une telle communauté peut avoir un ancrage territorial et être structurée autour d'une grande entreprise qui en est le centre et entretient des relations avec diverses MPME (forme de synergie verticale), comme c'est le cas dans la ville indienne de Bangalore<sup>6</sup>. Elle peut également être

<sup>5</sup> Ainsi, le CCI a mis au point une série de contrats types pour les petites entreprises qui incorporent des normes et meilleures pratiques internationales et permettent aux entreprises de conclure des opérations internationales ; le Programme de facilitation des affaires de la CNUCED aide les États à rationaliser leurs processus administratifs, par exemple l'inscription des entreprises, par l'utilisation de plateformes Web (à ce sujet, voir également [A/CN.9/WG.I/WP.98](#)).

<sup>6</sup> Afin d'attirer les investisseurs et de protéger les entreprises locales, l'Inde a concentré à Bangalore les activités de services à haute valeur ajoutée dans le domaine des technologies de l'information, tels que la recherche-développement, la création de logiciels et l'externalisation d'activités pour les multinationales. À cette fin, elle a encouragé le regroupement des MPME sur le même territoire et incité les multinationales à collaborer avec celles-ci par divers moyens, notamment les suivants : main-d'œuvre anglophone qualifiée et à bas salaire, infrastructures de communication de qualité, absence d'obstacles douaniers (à la sortie), réseau de recherche universitaire pour le transfert d'innovations fondamentales des entreprises, et absence d'obstacles à l'entrée (exonération fiscale des importations). Cet écosystème repose sur l'économie d'agglomération : la proximité géographique avec des partenaires du même secteur d'activité permet d'abaisser les coûts, en réduisant les dépenses logistiques et en facilitant l'innovation collaborative.

organisée autour d'une plateforme collaborative en ligne<sup>7</sup> qui offre un service commun aux MPME participantes (forme de synergie transversale) ;

b) La coopérative d'entreprises indépendantes, qui s'appuie généralement sur une structure de gouvernance démocratique et de partage des investissements et des bénéfices ; et

c) La diaspora, qui forme une chaîne de solidarité économique entre le pays d'origine et le reste du monde. Elle se manifeste par des réseaux d'entrepreneurs qui ont migré hors de leur région d'origine et par les transferts de fonds qu'ils effectuent à destination de celle-ci.

11. Le rôle des technologies nouvelles et à l'origine de ruptures dans la création d'écosystèmes de consommateurs et de fournisseurs de biens et de services a été souligné. Il a été dit que ces écosystèmes, structurés autour de plateformes en ligne, forçaient les MPME à redéfinir leurs modèles d'activité, car le modèle traditionnel fondé sur des processus linéaires était remplacé par une approche accordant une place plus large à l'interaction, à la collaboration et à la cocréation de valeur entre consommateurs et fournisseurs. Les MPME devaient donc comprendre les opportunités et les défis liés à ce nouvel environnement et devenir plus efficaces dans le domaine de la collaboration mutuelle. L'Indonésien Go-Jek<sup>8</sup> a été présenté comme une plateforme en ligne qui s'était écartée du modèle linéaire traditionnel en connectant de multiples parties, en créant un écosystème en constante évolution et en s'adaptant aux demandes particulières de l'environnement dans lequel la plateforme fonctionnait. Cela lui avait permis de se développer rapidement et de pénétrer les marchés étrangers. L'application initiale de covoiturage s'était transformée en un système d'applications qui avait des répercussions pour la finance et la technologie financière<sup>9</sup>. Toutefois, on a fait observer que lorsque les écosystèmes numériques de ce type se développaient, ils avaient du mal à garder leur vocation de départ et devenaient plus sélectifs dans le choix des entités qui pouvaient les rejoindre. Les écosystèmes fédérés et décentralisés contrôlés par les communautés d'utilisateurs représenteraient donc la prochaine étape de l'évolution de ce « modèle économique ».

12. Un exemple d'appui aux MPME dans les pays en développement par l'intermédiaire de réseaux et de groupements a également été présenté. On a évoqué entre autres la Modjo Leather City, zone de regroupement d'entreprises travaillant dans le secteur du cuir créée en Éthiopie par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) en collaboration avec des institutions éthiopiennes, à partir d'une concentration préexistante de tanneries dans la ville de Modjo.

13. Le projet visait non seulement à faciliter les activités et la croissance des MPME, mais aussi à mettre sur pied une zone de tannage des peaux respectueuse de l'environnement, grâce à un réseau associant des tanneries et divers prestataires de services. Il a été observé que ce parc d'activités était censé jouer un rôle important

<sup>7</sup> Les plateformes collaboratives en ligne facilitent la collaboration mutuelle entre des MPME qui ne sont pas situées sur le même territoire et ne se connaissent pas, en les aidant à instaurer la confiance dans le cadre de leurs opérations. Les MPME préfèrent collaborer au sein d'un réseau structuré autour d'une plateforme plutôt que dans un marché traditionnel, car les risques d'opportunisme s'en trouvent réduits. Les plateformes collaboratives permettent de réduire les coûts des opérations, par exemple les coûts de recherche d'information, les coûts d'intermédiation, les coûts de négociation et de suivi des contrats, et les coûts cachés ou différés dus à des clauses du contrat mal rédigées. Elles renforcent leur rôle d'intermédiaire et de facilitateur du réseau en recueillant et en vendant des données à des fins publicitaires et en percevant une redevance pour la connexion des MPME.

<sup>8</sup> Créé en Indonésie en 2010 comme service téléphonique de covoiturage moto, Go-Jek a évolué au fil du temps pour fournir plusieurs autres services.

<sup>9</sup> Par exemple, Go-Jek est passé de 100 000 commandes par jour en 2015 à plus de 100 millions en 2018, la plateforme fournissant alors plus de 18 services. Des données figurent dans la présentation faite au Colloque par M. E.P.M. Vermeulen ; voir également E.P.M. Vermeulen, 3 Ways to grow your business in a digital age (30 juillet 2017), disponible à l'adresse <https://hackernoon.com/>.

dans le renforcement du développement socioéconomique local car il consoliderait les réseaux en son sein, stimulerait les investissements directs étrangers et locaux, et les activités économiques, commerciales et de services dans la région, et aurait un impact positif sur la création d'emplois.

## **B. Exemples de contrats multipartites relatifs à la création de réseaux**

14. Le deuxième groupe de discussion a examiné une sélection d'exemples de contrats multipartites interentreprises, qui présentaient souvent des caractéristiques différentes des approches plus traditionnelles du droit des contrats ou des sociétés. Ce type de réseaux contractuels se forme souvent dans le contexte de chaînes d'approvisionnement internationales et de secteurs industriels innovants, pour faciliter l'accès aux marchés, au niveau national ou international, ou maintenir la position des entreprises sur des marchés hautement concurrentiels.

15. Pour introduire ce thème, il a été dit que les contrats multipartites ne constituaient pas un prolongement des contrats bilatéraux puisqu'ils portaient souvent sur des projets complexes nécessitant des activités conjointes ou au moins coordonnées de la part de multiples intervenants. Aux fins de ces contrats, il fallait obligatoirement que les différents acteurs collaborent pour définir des stratégies de mise en œuvre qu'il était impossible de définir *ex ante*. Les contrats multipartites se fondaient sur des règles spécifiques concernant leur conclusion, la mise en œuvre du projet, les violations (fondamentales), les recours et la résiliation, qui les différenciaient des accords bilatéraux traditionnels.

16. Les réseaux contractuels formaient un type de contrats multipartites relatifs à la collaboration temporaire entre des entreprises engagées dans un projet commun, voire dans plusieurs projets simultanés ou successifs. Ces contrats mettaient l'accent sur la complémentarité entre les entités participantes, puisqu'ils exigeaient d'elles qu'elles définissent des stratégies communes après avoir conclu le contrat.

17. La portée des réseaux contractuels était variable, allant du partage d'informations jusqu'à la mise en commun de biens et la mise en œuvre de projets ou concernant même le financement. Ces réseaux pouvaient être le fait d'entités appartenant aux mêmes ou bien à différentes chaînes d'approvisionnement. Ils impliquaient habituellement un certain niveau d'investissements coopératifs de la part de chacune des entités participantes.

18. Il a été noté que l'on trouvait des réseaux contractuels et des contrats multipartites dans plusieurs secteurs, comme l'agriculture, la construction, le pétrole et le gaz, et que ceux-ci pouvaient intervenir soit en remplacement, soit en complément de formes d'intégration sociale (par exemple, d'entreprises), selon la nature du projet et d'autres caractéristiques telles que le degré de connaissances et de confiance initiales des entités participantes ; le nombre de projets qu'elles souhaitaient réaliser ; le niveau d'investissements spécifiques et leur répartition entre les parties ; et la structure de gouvernance et le degré de séparation des patrimoines.

19. Enfin, il a été fait remarquer que les différences existant dans la réglementation et les normes relatives aux contrats multipartites entre les régions rendaient la coopération internationale entre les MPME souvent difficile et coûteuse. Par conséquent, il a été estimé que des principes uniformes applicables aux réseaux contractuels, qui autoriseraient la multiplicité des formes contractuelles, pourraient contribuer à la croissance économique des MPME, les aider à accéder aux chaînes mondiales et favoriser le commerce.

20. On a présenté, à titre d'exemple de réseau contractuel, le contrat de réseau italien. Cet outil juridique a été créé en Italie en 2009, afin d'augmenter les chances d'entreprises, en particulier de MPME, d'exploiter et de renforcer leurs capacités compétitives et innovatives. Le contrat de réseau se situe à mi-chemin entre la coopération informelle et l'intégration formelle de MPME. Il s'appuie largement sur l'autonomie des parties, car les MPME sont libres de déterminer différents aspects du

contrat, tels que la structure de gouvernance, les éventuels actifs ou la personnalité morale du réseau. La loi prévoit un régime supplétif qui comble une lacune du droit contractuel général. Un élément essentiel est que le réseau doit avoir au moins un objectif stratégique commun et mesurable. Le contrat de réseau pourrait, en principe, être utilisé pour la création de réseaux internationaux, toutefois, il exige que les entités participantes aient un établissement en Italie, ce qui limite le potentiel d'internationalisation dudit régime.

21. Il a de nouveau été noté qu'un texte international non contraignant, tel que des orientations, faciliterait le développement des réseaux transnationaux et locaux, car il se pouvait que la loi applicable n'envisage qu'un choix limité de formes contractuelles disponibles et ne traite pas certains aspects importants du réseau tels que la répartition des droits sur une technologie novatrice, ou la participation de partenaires non commerciaux. Un tel texte juridique non contraignant augmenterait la capacité des MPME à créer des réseaux aux fins d'une croissance plus viable (voir également par. 19 ci-dessus).

22. Il a été dit que l'on rencontrait d'autres exemples de contrats multipartites dans le secteur du pétrole et du gaz, secteur complexe sur le plan technique, à forte intensité de capital et hautement risqué, dans lequel toutes les activités étaient liées. Le groupe de discussion a noté qu'en raison de ces facteurs, on ne rencontrait que très rarement des contrats bilatéraux entre le pays hôte (c'est-à-dire le propriétaire des droits d'exploration et de production) et une compagnie pétrolière internationale. Dans ce secteur, les contrats (concessions, contrats de partage de production, accords de service et accords de participation) se présentaient généralement plutôt sous la forme de contrats multipartites entre le pays hôte et un groupe d'entreprises, comprenant souvent la compagnie pétrolière nationale, qui étaient associées sous la forme d'un consortium ou d'une coentreprise, que celle-ci soit ou non constituée en société. Grâce à un tel groupement, les entreprises pouvaient satisfaire aux exigences techniques, financières et juridiques du projet, réduire les risques et regrouper les ressources, accéder au financement nécessaire et respecter les exigences locales définies par la législation du pays hôte. Le contrat multipartite précisait la manière dont les opérations seraient conduites par l'opérateur économique (à savoir, l'une des compagnies pétrolières), nommé par les membres du contrat, sous la supervision d'un comité opérationnel, et établissait les bases de la répartition des droits et des obligations entre les membres. Des dispositions annexes régissaient d'autres aspects pertinents des relations internes au consortium ou à la coentreprise, comme la défaillance, le retrait et le transfert d'intérêts, ainsi que certaines questions concernant les relations externes, comme la responsabilité conjointe des membres envers le pays hôte en cas de violation du contrat, et le pouvoir de l'opérateur économique d'agir au nom des autres membres à l'égard des administrations, notamment fiscale.

23. Les contrats multipartites régissaient également la relation entre les compagnies pétrolières et les entrepreneurs et prestataires de services menant les activités nécessaires à l'exploration et à la production de pétrole et de gaz. Les compagnies pétrolières pouvaient décider de passer contrat avec un entrepreneur unique, qui serait seul responsable et constituerait ensuite son propre réseau afin de remplir sa mission, ou pouvaient adopter une approche plus directe pour engager des prestataires de services. Il a été signalé que de nombreux pays hôte exigeaient le respect des prescriptions en matière de contenu local<sup>10</sup> dans les contrats conclus, d'une part, entre les compagnies pétrolières et les prestataires de services, et, d'autre part, entre les compagnies pétrolières et le pays hôte, ce qui permettait aux MPME de jouer un rôle croissant dans le secteur, en particulier dans les pays en développement.

<sup>10</sup> Les prescriptions ou clauses relatives à la teneur en éléments d'origine locale visent à faire en sorte que les entreprises engagent des employés locaux et fassent l'acquisition de biens et de services locaux auprès du pays hôte.

24. On a mentionné, comme troisième exemple de contrat multipartite, l'agriculture contractuelle<sup>11</sup>, que l'on rencontrait fréquemment dans les pays développés et de plus en plus souvent dans les pays en développement. On a noté que l'agriculture contractuelle s'accordait avec l'objectif plus large du développement agricole et de la sécurité alimentaire, car elle pouvait permettre de réduire considérablement la pauvreté, contribuer au développement rural et améliorer la sécurité alimentaire. Elle organisait la relation entre le ou les producteurs et l'entrepreneur. Il pouvait s'agir d'un contrat de vente ou de service, selon que les producteurs produisaient et vendaient à l'entrepreneur une récolte ou un cheptel précis, que l'entrepreneur payait à un prix convenu, ou qu'ils fournissaient un service pour la production agricole ou l'élevage appartenant à l'entrepreneur.

25. Si l'on ne pouvait définir l'agriculture contractuelle comme un exemple de réseau contractuel, il a été noté qu'il y avait des domaines dans lesquels ces deux modèles se rencontreraient car ils intervenaient tous deux dans la chaîne de distribution. À cet égard, il a aussi été dit que l'utilisation de réseaux contractuels dans l'agriculture contractuelle contribuerait à assurer l'harmonisation des clauses et conditions dans l'ensemble du réseau de la chaîne d'approvisionnement agricole, car si les accords d'agriculture contractuelle étaient généralement régis par le droit interne, un accord en amont dans le réseau serait peut-être régi par une loi différente. La cohérence des clauses contractuelles dans l'ensemble du réseau contractuel permettait aux parties, en amont et en aval, de comprendre leurs obligations réciproques dans la chaîne d'approvisionnement et, partant, d'anticiper les attentes des autres dans le réseau de distribution.

26. Par ailleurs, il a été noté que les réseaux contractuels pourraient servir de base à la répartition des risques et des coûts entre les différentes parties à un accord d'agriculture contractuelle, étant donné que, en raison de la structure de ce secteur, la plupart des coûts initiaux (comme la construction d'une ferme, l'achat de bétail ou de céréales) et des risques (sécheresse, perte de bétail ou mauvaise récolte) étaient assumés par le producteur. Les réseaux contractuels permettaient de répartir ces risques et ces coûts sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et, partant, de limiter leurs incidences sur les parties situées en bas de la chaîne. Enfin, les réseaux contractuels pouvaient conduire à une harmonisation du processus de règlement des différends dans l'ensemble de la chaîne de distribution de l'agriculture contractuelle, car ils permettraient de tenir compte de préoccupations de parties qui n'étaient pas immédiatement concernées, ou d'associer ces parties au mécanisme de règlement des différends.

27. Il a également été dit que les réseaux contractuels étaient essentiels à la croissance des secteurs des biotechnologies et de l'automobile, et il a été noté que les institutions publiques avaient un rôle clef à jouer dans le maintien et la diffusion de cette structure de gouvernance. On a évoqué, en particulier, certaines questions juridiques liées aux droits de propriété intellectuelle (par exemple, la question de savoir si les licences pouvaient être partagées entre les membres d'un accord), et à la propriété de nouveaux droits de propriété intellectuelle issus du processus collaboratif. Par ailleurs, on a fait observer que les questions en rapport avec les droits de propriété intellectuelle auraient une influence sur la conception des mécanismes de gouvernance du réseau.

28. Il a en outre été dit que, même si les réseaux des secteurs des biotechnologies et de l'automobile étaient différents, on rencontrait dans ces deux secteurs différents degrés d'accords, qui allaient des clauses standard et des instructions du fournisseur aux accords de développement conjoints, et que les parties avaient généralement un plan de recherche et un comité directeur. On a également noté que le développement

---

<sup>11</sup> Pour un examen plus approfondi de l'agriculture contractuelle, voir le Guide juridique sur l'agriculture contractuelle (2015), élaboré par l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT), en collaboration avec l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et le Fonds international de développement agricole (FIDA). On en trouvera une version en ligne sur les sites Web respectifs de ces trois organisations.

de nouvelles technologies impliquait l'arrivée de nouvelles parties à la chaîne d'approvisionnement.

29. Des questions relatives aux structures de gouvernance ont été posées, le groupe de discussion ayant clairement indiqué que la manière dont le modèle de gouvernance était choisi dépendrait du secteur ou du projet en question, et qu'il y aurait souvent un déséquilibre important des pouvoirs entre les collaborateurs. On a toutefois estimé que l'élaboration de normes supplétives relatives aux contrats multipartites pourrait contribuer à réduire ce déséquilibre. Les obligations fiduciaires, et l'entrée et la sortie de parties à un contrat multilatéral constituaient quelques exemples à cet égard.

### **C. Outils juridiques de différentes traditions juridiques visant à faciliter les activités des MPME**

30. Le troisième groupe de discussion a poursuivi l'examen des formes de coopération entre entreprises, en s'intéressant à des outils qui entraient dans des catégories plus classiques du droit des sociétés ou des contrats, tout en visant des objectifs similaires à ceux des réseaux contractuels.

31. Il s'est penché sur le groupement d'intérêt économique (GIE), entité juridique prévue par le droit français pour structurer la coopération entre des entreprises de toute taille et permettre aux membres du groupement de mieux se positionner sur le marché. À titre d'exemple, on a cité Airbus Industrie à ses débuts. Le GIE était doté de la personnalité morale et pouvait, dès lors, acquérir des droits et assumer des obligations en son propre nom, et participer à des procédures judiciaires. On a dit que le fait d'être doté de la personnalité morale facilitait l'accès au crédit.

32. On pouvait considérer le GIE comme une structure intermédiaire entre une entité à but non lucratif et une société. Il pouvait dégager des profits, mais ceux-ci devaient en principe être distribués à ses membres, car il n'avait pas vocation à en réaliser pour lui-même. Les membres du GIE restaient indépendants les uns des autres et en principe autonomes, et disposaient d'un droit non négociable de quitter le groupement. De plus, contrairement à une société, le GIE était strictement limité à l'objectif économique pour lequel il avait été créé, objectif qui devait ajouter de la valeur aux activités individuelles des membres. La création et la gestion du GIE étaient très souples et étaient pour l'essentiel laissées aux décisions des membres. Ceux-ci répondaient conjointement des actions du GIE, même si un accord écrit pouvait protéger un nouveau membre contre une responsabilité découlant de dettes nées avant son entrée dans le groupement. On a toutefois dit que cette souplesse avait aussi un inconvénient, à savoir l'absence de responsabilité limitée pour les membres.

33. On a examiné, comme autre modèle de coopération entre entreprises, la coentreprise contractuelle en Chine qui, si elle n'était pas uniquement ouverte aux MPME, était considérée comme jouant un rôle important dans le développement de celles-ci dans le pays. On a dit que ces coentreprises étaient plus populaires que les coentreprises avec participation au capital, qui visaient également à encourager la coopération entre des investisseurs étrangers et des entreprises chinoises, car les investisseurs pouvaient apporter leur contribution sous des formes plus variées, comme le travail, des ressources, des services et des droits d'accès au marché. De plus, dans une coentreprise contractuelle, les bénéfices étaient répartis selon les conditions du contrat, plutôt que selon la participation, ce qui offrait davantage de souplesse en matière de retour sur investissement dans le cas où un investisseur apportait des numéraires, tandis que l'autre partie apportait un investissement en nature.

34. On a noté que les coentreprises contractuelles étaient essentielles pour les investisseurs étrangers souhaitant accéder au marché chinois, car elles étaient le seul moyen d'investir dans des secteurs fermés et donnaient de meilleures chances de participer à des appels d'offres publics, simplifiaient les relations avec les administrations et permettaient à l'entité étrangère de bénéficier du réseau du

partenaire chinois et des pratiques commerciales locales. De plus, dans une coentreprise contractuelle, les parties concernées pouvaient opérer en tant qu'entités juridiques distinctes et assumer les responsabilités de manière indépendante plutôt qu'en tant qu'entité unique.

35. Par ailleurs, on a noté qu'il existait deux types de coentreprises contractuelles, pures et hybrides, la différence entre les deux résidant dans le fait que dans la première catégorie, aucune entité juridique distincte des parties contractantes n'était établie, et que les parties assumaient directement le risque de profits et de pertes. Par contre, dans la coentreprise hybride, une entité commerciale distincte était créée et enregistrée, et la responsabilité des parties était limitée à leur apport en capital à l'entité.

36. La compagnie à responsabilité limitée des États-Unis d'Amérique (LLC) constituait un autre modèle permettant aux entreprises de coordonner leurs compétences et leurs activités. On a indiqué que la LLC était une forme de gouvernance contractuelle qui permettait aux parties de structurer leurs activités comme elles l'entendaient, tout en prévoyant une responsabilité limitée des membres. Un modèle aussi large et souple pouvait être adapté à la multiplicité des formes d'entreprises évoquées pendant le colloque.

37. Le groupe de discussion a aussi évoqué la manière dont les constructeurs automobiles japonais structuraient les transactions avec leurs fournisseurs, auxquels ils sous-traitaient la conception et la production de composants de base. Afin d'inciter leurs fournisseurs à réaliser les investissements nécessaires à cette tâche, les constructeurs établissaient des relations à long terme avec eux pour les récompenser. Parallèlement, pour les empêcher de profiter de la situation, les constructeurs organisaient tous les quatre ans un appel d'offres et ne s'engageaient qu'à court terme pour ce qui est du nombre et du prix de leurs commandes. Ce type de transaction était structuré en plusieurs niveaux de contrat (par exemple, accord-cadre, contrats d'approvisionnement, commandes mensuelles), le Japon n'exigeant pas de formes juridiques particulières à cette fin. On a noté que l'utilisation d'une série d'accords bilatéraux différait des arrangements multilatéraux qui avaient été examinés, dans d'autres contextes, pendant le colloque.

38. Enfin, les coopératives ont été présentées comme un outil de collaboration entre différentes entreprises entre lesquelles il existait un haut niveau de confiance mutuelle, à partir de l'expérience des États membres de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA). Il a été noté qu'il s'agissait d'entités hybrides entre des organisations à but non lucratif et des sociétés, et que leur mécanisme de gouvernance collective et démocratique reposait sur deux principes : le double statut et l'égalité. Il n'existait pas de distinction stricte entre membre et client/utilisateur et tous les membres devaient avoir voix au chapitre à égalité.

39. Il a été indiqué qu'il existait, dans l'Acte uniforme de 2010 de l'OHADA, une distinction entre les coopératives simplifiées et les coopératives à conseil d'administration, et que les premières étaient mieux adaptées aux MPME, car elles impliquaient moins de formalités juridiques. Il a également été noté que l'Acte uniforme permettait la création de réseaux de coopératives soucieux de renforcer la défense des intérêts de leurs membres, même si ceux-ci n'avaient pas de lien commun strict et n'étaient pas situés dans un même État. Le réseau devait être enregistré et avoir sa propre personnalité juridique.

40. Il a été dit que le modèle coopératif, qui pouvait s'adapter à différentes activités, encourageait la promotion des MPME dans la région de l'OHADA. Son utilisation accrue au sein des États membres de cette dernière montrait que le renforcement du rôle des coopératives par des mesures institutionnelles, juridiques et économiques appropriées, et le développement des ressources humaines pouvaient favoriser l'essor des économies africaines. À titre d'exemple, il a été noté, dans le secteur du café et du cacao en Côte d'Ivoire, une augmentation du nombre de coopératives, qui est passé de 2 394 en 2011-2012 à 2 974 en 2012-2013.

## **D. Les MPME bénéficieraient-elles d'une uniformisation du droit commercial applicable aux réseaux contractuels et à la coopération entre entreprises ?**

41. Faisant le point sur les exposés et débats des groupes précédents, le dernier groupe de discussion a rappelé que la question à laquelle le Colloque devait tâcher de répondre était de savoir si l'adoption d'une approche harmonisée en matière de réseaux contractuels et de coopération entre entreprises était nécessaire pour combler le fossé entre le droit des contrats et le droit des sociétés, et si un tel cadre bénéficierait aux MPME.

42. Il a été convenu que le colloque avait mis en lumière des exemples réussis de modèles juridiques de collaboration à même de répondre aux besoins particuliers des MPME, comme l'accès aux chaînes de valeur mondiales ou la mise en place d'une collaboration avec d'autres MPME menant des activités complémentaires afin de proposer des solutions plus attractives et de desservir de nouveaux marchés. L'avis a été exprimé qu'étant donné le succès de ces modèles, il était difficile de déceler un vide juridique qui nécessiterait la mise au point d'un nouvel outil juridique en supplément de ceux existants. En outre, la création d'un modèle de collaboration unique n'était pas souhaitable, compte tenu de la diversité des pratiques et des traditions que l'on observait parmi les secteurs et les pays, diversité qui semblait permettre de répondre aux besoins des entreprises. Il a également été dit qu'une réglementation supplémentaire dans ce domaine pourrait de fait contraindre les MPME, et qu'il serait préférable que les questions juridiques relatives aux différents aspects de la collaboration entre entreprises relèvent de la liberté contractuelle. La législation interne applicable permettrait de combler toute lacune éventuelle de l'accord conclu entre les MPME.

43. On a toutefois fait valoir que, malgré le succès des modèles présentés, ces mécanismes pourraient ne pas être optimaux pour favoriser la croissance des MPME, car ils n'étaient pas uniquement axés sur ce type d'entreprises. En outre, l'exercice de la liberté contractuelle risquait de créer de l'insécurité pour les MPME, car il supposait une connaissance préalable des lois applicables et des outils juridiques disponibles, que celles-ci pourraient ne pas avoir. On a fait observer que la création de règles et d'options contractuelles par défaut, y compris en matière de responsabilité, d'entrée et de sortie et d'inexécution, qui s'appliqueraient aux différents modèles pourraient faciliter la collaboration entre les MPME et leur permettre d'épargner des coûts. Par ailleurs, il a été noté que la promotion de la coopération entre entités d'un même secteur commercial ou de secteurs similaires pourrait favoriser non seulement l'accès à de nouveaux marchés mais aussi l'acquisition de nouvelles compétences, et que la facilitation de cette coopération pourrait promouvoir collectivement des intérêts relatifs, qui ne seraient pas nécessairement monétaires, mais pourraient également se rapporter à des normes sociales.

## **III. Conclusions**

44. Les délibérations du colloque ont démontré la pertinence du mandat actuel du Groupe de travail I concernant la réduction des obstacles rencontrés par les MPME tout au long de leur cycle de vie, dans la mesure où ces entreprises représentaient la trame de la plupart des économies mondiales, et où leurs capacités de croissance étaient souvent entravées par les mêmes problèmes. Les participants sont convenus que la coopération entre MPME (indépendamment de sa forme juridique) était essentielle pour améliorer leur productivité, leurs capacités d'innovation et leur compétitivité. Des MPME viables et compétitives pouvaient jouer un rôle de premier plan dans la réalisation des objectifs de développement durable et la promotion de l'entrepreneuriat féminin. Toutefois, comme indiqué ci-dessus (voir par. 42 et 43), des avis divergents ont été exprimés quant à savoir si un outil juridique

supplémentaire visant à renforcer la collaboration entre MPME était nécessaire, en plus des modèles existants, et si l'harmonisation de ces modèles se traduirait par une réduction des obstacles à l'internationalisation de ce type d'entreprises. Par ailleurs, la conduite d'une analyse plus détaillée des besoins particuliers des MPME dans les différents pays a été présentée comme une démarche nécessaire si l'on souhaitait fournir des orientations efficaces à ce sujet.

45. Ayant examiné les conclusions du Colloque, le Groupe de travail est convenu de ne pas recommander à la Commission de faire du thème des réseaux contractuels une priorité dans le cadre de ses travaux en cours (voir [A/CN.9/968](#), par. 51).

---